

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kewirausahaan

1. Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Wira, berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha, berarti perbuatan amal, bekerja, berbuat sesuatu. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, wirausaha adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk mengadakan produk baru, mengatur permodalan operasinya serta memasarkannya.

Menurut pandangan seseorang pemodal, wirausaha adalah seorang yang menciptakan kesejahteraan bagi orang lain yang menentukan cara-cara baru untuk menggunakan sumber daya-sumber daya, mengurangi pemborosan dan membuka lapangan kerja yang disenangi oleh masyarakat.¹

Dari beberapa definisi diatas secara umum dapat diartikan bahwa wirausaha adalah perintis dan pengembang perusahaan yang berani mengambil risiko dengan cara mengelola sumber daya manusia, material, dan finansial untuk mencapai keberhasilan tertentu yang diinginkan.

¹ Basrowi, *Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), hal. 1-4

2. Tujuan Kewirausahaan

Adapun tujuan kewirausahaan adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas
- b. Mewujudkan kemampuan dan kemantapan para wirausaha untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat
- c. Membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan dikalangan masyarakat yang mampu, andal dan juga unggul
- d. Menumbuh kembangkan kesadaran dan orientasi kewirausahaan yang tangguh dan kuat terhadap masyarakat.

3. Karakteristik Kewirausahaan

Karakteristik kewirausahaan pada umumnya terlihat pada waktu wirausahawan berkomunikasi dalam rangka mengumpulkan informasi dan pada waktu menjalin hubungan dengan para relasi bisnisnya. Karakteristik kewirausahaan yang perlu dimiliki dan dikembangkan antara lain sebagai berikut:

- a. Berwatak luhur, artinya seorang wirausaha yang mempunyai sikap dan perilaku yang sungguh-sungguh dalam menjalankan bisnisnya.
- b. Disiplin, kedisiplinan menjadi salah satu modal utama jika ingin memulai berwirausaha. Memiliki sifat disiplin dapat menggerakkan semangat dan motivasi untuk menjalankan pekerjaan usaha dan pekerjaan sesuai dengan target yang ingin dicapai.

- c. Mandiri dan realistis, ketika berwirausaha membutuhkan kemampuan untuk mengambil keputusan cepat. Seorang wirausahawan harus menjadi mandiri dan realistis jika ingin usaha yang digelutinya berkembang dengan pesat.
- d. Berkomitmen tinggi, dengan memiliki komitmen yang tinggi serta memegang teguh prinsip, usaha akan berkembang dan mencapai kesuksesan.
- e. Tanggung jawab, karakteristik wirausahawan yang bertanggung jawab akan menyelesaikan pekerjaan yang sudah dimulainya. Dia adalah orang yang dapat diandalkan. Mulai dari hal kecil hingga hal besar, dia selalu berusaha memberikan yang terbaik untuk segala hal yang dipercayakannya. Jika dia melakukan kesalahan atau kegagalan, dia tidak akan menuding orang lain. Tapi dia siap menghadapi risiko yang terjadi.
- f. Dapat mengendalikan emosi, artinya ketika sedang terjadi permasalahan dalam usaha yang dijalankan, seorang wirausaha harus mampu mengendalikan emosi agar tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan.
- g. Tidak ingkar janji, menepati janji dan waktu, artinya ketika sudah berjanji kepada siapapun harus mampu memenuhi janji tersebut.
- h. Belajar dari pengalaman, artinya ketika akan membangun sebuah bisnis tentunya seorang wirausahawan sudah berpengalaman dalam bidang yang akan digelutinya.

- i. Berani mengambil risiko, artinya seorang wirausahawan harus berani dalam mengambil risiko jika bisnis yang dijalankan nanti akan mengalami kerugian bahkan produk yang dijual tidak laku.
- j. Merasakan kebutuhan orang lain, artinya mempunyai rasa kepekaan terhadap lingkungan sekitar.
- k. Bekerja sama dengan orang lain, artinya seorang wirausaha mampu menjalin relasi yang menguntungkan dengan sesama kompetitor.
- l. Menghasilkan sesuatu untuk orang lain, artinya seorang wirausaha harus mampu berinovasi untuk menghasilkan sesuatu yang memberikan manfaat, menciptakan lapangan kerja, dan hasilnya berguna bagi orang lain.
- m. Memberi semangat orang lain, artinya seorang wirausaha mampu memberikan semangat antar sesama pelaku usaha atau bahkan kepada SDM yang dimilikinya.
- n. Mencari jalan keluar bagi setiap permasalahan, artinya seorang wirausaha harus mampu mencari jalan keluar ketika sedang dihadapkan sebuah masalah dalam bisnisnya.
- o. Merencanakan sesuatu sebelum bertindak, artinya seorang wirausaha harus mempunyai perencanaan terkait bisnis yang akan dijalankannya.

Dapat disimpulkan bahwa karakteristik kewirausahaan merupakan suatu hal yang berhubungan dengan ciri khas, perilaku, watak, sikap serta tindakan seseorang dalam kesehariannya yang

berupa komitmen dalam melakukan pekerjaan dengan sepenuh hati.

Sedangkan menurut By Grave, karakteristik kewirausahaan meliputi 10 D, yaitu sebagai berikut:

- a. *Dream*, yaitu seorang wirausaha yang mempunyai visi keinginan terhadap masa depan pribadi dan bisnisnya serta mempunyai kemampuan untuk mewujudkan impiannya.
- b. *Decisiveness*, yaitu seorang wirausaha yang tidak bekerja lambat. Mereka membuat keputusan secara cepat dan penuh perhitungan. Kecepatan dan ketepatan mengambil keputusan adalah faktor kunci dalam kesuksesan bisnisnya.
- c. *Doers*, yaitu seorang wirausaha dalam membuat keputusan akan langsung menindak lanjuti. Mereka melaksanakan kegiatan secepat mungkin dan tidak menunda-nunda kesempatan yang baik dalam bisnisnya.
- d. *Determination*, yaitu seorang wirausaha melaksanakan kegiatannya dengan penuh perhatian. Rasa tanggung jawabnya tinggi dan tidak ingin menyerah, walaupun dihadapkan pada halangan dan rintangan yang tidak mungkin dapat diatasi.
- e. *Dedication*, yaitu seorang wirausaha dedikasi terhadap bisnisnya sangat tinggi, kadang-kadang mengorbankan kepentingan keluarga untuk sementara, tidak mengenal lelah, dan semua perhatian dan kegiatannya dipusatkan semata-mata untuk kegiatan bisnisnya.

- f. *Devotion*, yaitu mencintai pekerjaan bisnisnya dan produk yang dihasilkannya.
- g. *Details*, yaitu seorang wirausaha sangat memperhatikan faktor-faktor kritis secara rinci. Tidak mengabaikan faktor kecil yang dapat menghambat kegiatan usahanya.
- h. *Destiny*, yaitu bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapainya, bebas dan tidak ingin tergantung kepada orang lain.
- i. *Dollars*, seorang wirausaha yang tidak mengutamakan mencari kekayaan, motivasinya bukan karena uang. Uang dianggap sebagai ukuran kesuksesan bisnisnya dan berasumsi jika berhasil dalam bisnisnya maka pantas mendapatkan laba, bonus, atau hadiah.
- j. *Distribute*, yaitu bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya kepada orang kepercayaan yaitu orang-orang yang kritis dan mau diajak untuk mencapai sukses dalam bidang bisnis.²

B. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembangan

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Kecil, Mikro dan Menengah, pengembangan merupakan upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat untuk memberdayakan usaha mikro, kecil dan menengah melalui pemberian fasilitas bimbingan pendampingan

² Basrowi, *Kewirausahaan...*, hal. 7-11

dan bantuan perekonomian untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing usaha kecil, mikro dan menengah.³

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan.⁴ Pengembangan juga merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih ditekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.⁵

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha.

2. Pengertian Usaha

Setiap manusia tentu mempunyai naluri atau keinginan dalam hidupnya untuk berusaha mencapai apa yang dicita-citakan. Untuk mencapai keinginan itu manusia selalu berusaha dalam mencapai kehidupan yang lebih baik. Dalam usaha inilah manusia dapat

³Pasal 1 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

⁴Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, Ed.3 Cet.3*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hal. 538

⁵Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002), hal. 168

mendirikan berbagai macam usaha untuk mendapatkan kesuksesan. Dalam memenuhi kebutuhan manusia, maka usaha dapat menimbulkan adanya dunia usaha yang menciptakan barang dan jasa. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, usaha adalah kegiatan dengan menggunakan tenaga pikiran atau badan untuk menyatukan suatu maksud.⁶

Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan disuatu daerah dalam suatu Negara.⁷ Usaha juga merupakan kegiatan dengan menggerakkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai suatu maksud, pekerjaan (perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya) untuk mencapai sesuatu: bermacam-macam telah ditempuh untuk mencukupi kebutuhan hidup, meningkatkan mutu pendidikan, kegiatan di perdagangan (dengan maksud mencari untung), perdagangan, perusahaan.⁸

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa usaha adalah suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai suatu tujuan.

⁶ Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia...*, hal. 646

⁷ Harmaizar, *Menangkap Peluang Usaha*, (Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa, 2003), hal.

⁸ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1993), hal. 1112

Kemudian dapat disimpulkan juga berdasarkan pengertian pengembangan dan usaha diatas bahwa pengembangan usaha merupakan suatu upaya yang dilakukan oleh seorang wirausaha untuk meningkatkan kemampuan dalam berbisnis serta memperoleh berupa keuntungan, upah atau laba usaha atau suatu cara memperbaiki pekerjaan yang sekarang mampun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dalam kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Pengembangan usaha yang dilakukan secara terus menerus dan telaten akan menjadikan sebuah usaha yang tetap, dan apabila sudah berkembang usaha tersebut dapat berubah menjadi sebuah perusahaan yang besar. Terdapat banyak konsep yang dikemukakan oleh para ahli ekonomi dan manajemen modern tentang cara meraih keberhasilan usaha dalam mempertahankan eksistensinya secara dinamis. Keberhasilan suatu perusahaan sangat bergantung pada kemampuan internal. Secara internal, perusahaan perlu memiliki kompetensi khusus yang dicari dari kemampuan internal, kompetensi inti, rahasia wirausahawan, yaitu kreativitas dan inovasi.⁹ Pada dasarnya, seorang wirausahawan harus mampu melihat suatu peluang untuk mencapai keuntungan serta kelanjutan usahanya. Wirausahawan harus mampu mengambil risiko dengan mengadakan pembaruan dan harus pandai melihat ke depan

⁹Suryana, *Kewirausahaan Kiat Dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hal. 236

dengan mengambil pelajaran dari pengalaman diwaktu lampau, ditambah dengan kemampuan menerima serta memanfaatkan kenyataan yang ada.¹⁰

Dalam pandangan Islam, perintah untuk berusaha hukumnya adalah wajib. Dan sesungguhnya Allah SWT telah melapangkan Bumi dan menyediakan banyak fasilitas agar manusia berusaha mencari sebagian dari rezeki yang disediakan bagi keperluan manusia. Dan telah menjadi sunnatullah bahwa siapa yang rajin bekerja, niscaya akan memperoleh hasil dari usahanya, sebaliknya siapa yang malas, niscaya akan rugi dan tidak akan mendapatkan apa-apa.¹¹

3. Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

a. Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of business* yang kuat dari seorang wirausaha.

¹⁰Yuyus Suryana & Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wiarusahawan Sukses*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 33

¹¹Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah Dan Kewirausahaan*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), hal. 250

Jadi peneliti dapat menyimpulkan bahwa proses atau tahapan pengembangan usaha itu berawal dari sebuah ide yang muncul, seperti karena adanya *skill* yang dimiliki oleh wirausahawan. Dan dari *skill* yang dimiliki itulah muncul sebuah ide untuk dijadikan sebagai bisnis.

b. Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

Jadi dapat disimpulkan bahwa setelah memiliki sebuah ide, kemudian akan dilakukan pengecekan apakah produk yang dihasilkan itu sudah layak apa belum untuk digunakan oleh konsumen. Dengan begitu menjadikan proses atau tahapan pengembangan usaha semakin cepat terlaksana.

c. Pengembangan Rencana Usaha (*Business Plan*)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business*

plan), para wirausahawan memiliki perbedaan dalam membuat rincian rencana usaha.

Dapat disimpulkan bahwa dalam pengembangan rencana usaha wirausahawan diperlukan untuk menyusun rencana usaha dimana ini meliputi perhitungan rugi-laba, tahapan tersebut dilakukan agar tidak terjadi kerugian di kemudian hari.

d. Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan menggerakkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.¹²

Dapat disimpulkan bahwa dengan berdasarkan proses evaluasi dengan membandingkan hasil pelaksanaan usaha dengan target usaha yang telah dibuat dalam perencanaan usaha, seorang wirausahawan dapat mengetahui apakah bisnis yang ia jalankan dapat mencapai target yang diinginkan atau tidak.

¹² Kustoro Budiarto, *Pegantar Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009), hal. 153

4. Teknik Pengembangan Usaha

Teknik pengembangan usaha dapat dilakukan dengan beberapa hal, yaitu sebagai berikut:

a. Perluasan Skala Ekonomi

Perluasan skala ekonomi dapat dilakukan dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi dan tempat usaha.¹³ Perluasan skala ekonomi bisa dilakukan dengan menambah kapasitas mesin dan kapasitas tenaga kerja, serta tambahan jumlah modal untuk investasi. Jadi untuk menambah skala produksi harus ditambah faktor-faktor produksinya seperti modal, tenaga kerja, bahan baku dan kemungkinan pemasarannya. Sebelum memperluas produksi, harus diperhatikan prospek pemasarannya. Misalnya; siapa yang memerlukan, berapa jumlahnya, kapan membutuhkan dan dimana serta bagaimana cara mendistribusikannya. Perluasan skala usaha juga bisa dilakukan dengan menambah jenis-jenis barang atau jasa yang akan dihasilkannya atau diusahakannya. Perluasan skala ekonomi ini dilakukan apabila perluasan usaha atau peningkatan output akan menurunkan biaya jangka panjang, sehingga akan menaikkan skala ekonomi yang tinggi.¹⁴

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa diperlukan adanya perluasan skala ekonomi dalam mengembangkan sebuah

¹³ Basrowi, *Kewirausahaan...*, hal. 157

¹⁴ Wahyu Hidayat, "Teknik Pengembangan Perusahaan" dalam <http://wisatasmk.blogspot.com/2012/02/teknik-pengembangan-perusahaan.html?m=1>, diakses 29 Mei 2021

usaha, seperti dengan menambah kapasitas produksi, alat, bahan baku. Sehingga produk yang dihasilkan nanti lebih banyak dan tentunya proses pengembangan usaha lebih cepat.

b. Perluasan Cakupan Usaha

Cara ini bisa dilakukan dengan cara menambah jenis usaha baru, produk dan jasa baru yang berbeda dari yang sekarang diproduksi, serta dengan teknologi berbeda. Misalnya, usaha jasa angkutan kota diperluas dengan usaha jasa bus pariwisata, usaha jasa pendidikan diperluas dengan usaha jasa pelatihan, dan kursus-kursus. Dengan demikian, lingkup usaha ekonomis dapat didefinisikan sebagai suatu diversifikasi usaha ekonomis yang ditandai oleh biaya produksi total bersama dalam memproduksi dua atau lebih jenis produk secara bersama-sama adalah lebih kecil dari pada penjumlahan biaya produksi dari masing-masing produk itu apabila diproduksi secara terpisah.¹⁵

Jadi dalam perluasan cakupan usaha tersebut bisa dilakukan apabila wirausahawan memiliki permodalan yang cukup. Jika lingkup usaha tidak ekonomis maka dapat didefinisikan sebagai suatu diversifikasi usaha yang tidak ekonomis, dimana biaya produksi total bersama dalam memproduksi dua atau lebih jenis produk secara bersama-sama adalah lebih besar daripada

¹⁵ Basrowi, *Kewirausahaan...*, hal. 158

penjumlahan biaya produksi dari masing-masing jenis itu apabila diproduksi secara terpisah.

Dapat disimpulkan bahwa jika wirausahawan ingin memperluas cakupan usaha, dibutuhkan pengetahuan usaha dan permodalan yang cukup. Agar wirausahawan dapat melakukan kerjasama dengan perusahaan lain.

c. Memelihara Sirit Usaha

Untuk mendorong perilaku kreatif agar wirausahawan memperoleh keuntungan di pasar dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- 1) Mendidik wirausahawan tentang pelayanan perusahaan khusus tentang alasan mereka membeli produk dan jasa, tentang masalah yang dihadapi pelanggan, dan tentang apa kebutuhan serta keinginan yang spesifik dari pelanggan.
- 2) Mendidik wirausahawan tentang nilai-nilai perbaikan produk dan pemasarannya, tentang proses distribusi dan perbaikan teknik produksinya untuk dapat bersaing.
- 3) Menciptakan iklim kerja yang positif yang mendorong terciptanya ide-ide baru.

d. Menumbuhkan Semangat Mengembangkan Peluang Usaha

Sebagai negara yang berkembang, Indonesia termasuk masih kekurangan wirausahawan. Hal ini dapat dipahami karena kondisi perekonomian yang belum dapat menunjang kebutuhan pada sektor

ekonomi. Sebagian besar pendorong perubahan, inovasi dan kemajuan suatu negara adalah para wirausahawan. Wirausahawan adalah seorang yang menciptakan sebuah bisnis yang berhadapan dengan resiko dan ketidakpastian bertujuan untuk memperoleh profit dan mengalami pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi kesempatan dan memanfaatkan sumber daya yang diperlukan. Banyak kesempatan untuk berwirausaha bagi setiap orang yang jeli melihat potensi dan peluang bisnis yang ada. Karir wirausahawan dapat mendukung kesejahteraan serta memberikan banyak pilihan barang ataupun jasa bagi konsumen, baik dalam maupun luar negeri.¹⁶

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sebagai calon wirausahawan atau para sarjana yang baru saja lulus harus mempunyai kemampuan dan keberanian untuk mendirikan bisnis baru, meskipun secara ukuran bisnis termasuk kecil, tetapi dapat membuka kesempatan pekerjaan bagi banyak orang. Jadi peranan perguruan tinggi disini juga sangat penting, dimana untuk memberikan kemampuan dalam melihat peluang bisnis tersebut serta memberikan motivasi untuk mempunyai keberanian menghadapi risiko bisnis.

¹⁶ Basrowi, *Kewirausahaan....*, hal. 159-160

e. Kiat-Kiat Sukses Berwirausaha

Memulai usaha memang sangat sulit. Tidak hanya diperlukan modal, tetapi juga tekad, keterampilan, pengetahuan, naluri dan ketekunan maupun yang lainnya.

Berikut beberapa kiat-kiat sukses berwirausaha yang bisa dijadikan acuan bagi yang baru memulai berwirausaha maupun yang telah menjalani usaha:

- 1) Ketekunan, artinya sikap mendalami usaha secara teliti, rajin dan pantang putus asa.
- 2) Berani mengambil resiko, artinya dalam menjalankan suatu bisnis atau usaha, suatu risiko pasti akan selalu ada. Namun segala risiko dalam berbisnis tentu saja bukan semata-mata hanya akan membuat gagal. Kiat menjadi wirausaha yang sukses justru harus berani mengambil risiko, dan tidak boleh merasa takut akan kegagalan.
- 3) Terampil, artinya mempunyai jiwa terampil dalam berwirausaha di segala bidang agar usaha yang dijalankan mendapatkan hasil.
- 4) Tidak putus asa, artinya seorang wirausaha tidak boleh menyerah dengan usaha yang dirintis atau sedang dijalankan.
- 5) Berdoa, artinya dalam menjalankan suatu usaha seorang wirausaha tidak lupa dengan selalu berdoa agar selalu diberi kelancaran rezeki dalam menjalankan usahanya.

- 6) Berani berubah , artinya seorang wirausaha harus berani berubah menjadi kearah yang lebih baik agar senantiasa bisnis yang sedang dijalankan semakin berkembang.
- 7) Pandai mengelola, seorang wirausaha harus pandai dalam mengelola usahanya, seperti dalam mengelola keuangan ataupun mengelola produk yang dihasilkan.
- 8) Pintar, artinya pintar dalam memanfaatkan tren terbaru yang sedang naik daun. Memiliki pemikiran yang inovatif dan kreatif.
- 9) Kemauan terus belajar, artinya adanya kemauan belajar, komitmen, berani mencoba, terus berinovasi dan tidak cepat puas dengan apa yang telah dipelajari karena ilmu dan dunia terus berkembang dengan dinamis.¹⁷

C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha

Keberhasilan dalam berwirausaha dapat ditentukan oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Faktor Kepemimpinan

Faktor kepemimpinan sangat menentukan dalam pengembangan dan kemajuan suatu usaha. Karena kepemimpinan merupakan proses atau rangkaian kegiatan yang saling berhubungan satu dengan yang lain secara sistematis. Dimana seorang pemimpin dapat mengayomi para bawahan, menggerakkan, dan membimbing secara perseorangan maupun bersama-sama.

¹⁷ Basrowi, *Kewirausahaan....*, hal. 163

Menurut Anoraga bahwa kepemimpinan merupakan kemampuan mempengaruhi aktivitas orang lain melalui komunikasi, baik individual maupun kelompok kearah pencapaian tujuan.¹⁸ Sedangkan menurut Young kepemimpinan merupakan bentuk dominasi yang didasari atas kemampuan pribadi yang sanggup mendorong atau mengajak orang lain untuk berbuat sesuatu yang berdasarkan penerimaan oleh kelompoknya, dan memiliki keahlian khusus yang tepat bagi situasi yang khusus.¹⁹

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kepemimpinan merupakan proses atau kemampuan pengarahan, pembimbingan, penggerakkan dan evaluasi yang diselenggarakan oleh pemimpin dalam mengembangkan usahanya untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan.

2. Faktor Kualitas Produk

Usaha pada bidang manufaktur atau produksi harus memperhatikan betul kualitasnya, kontinuitas dan harga bahan baku yang dikirim oleh pemasok, serta teknologi produksi yang digunakan untuk mengubah bahan baku menjadi produk.²⁰ Kualitas produk merupakan keadaan fisik, fungsi, dan sifat suatu produk bersangkutan yang dapat memenuhi selera dan kebutuhan konsumen dengan memuaskan sesuai dengan nilai yang telah dikeluarkan.

¹⁸Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2007), hal. 224

¹⁹A. Kasdjan, "Pentingnya Kepemimpinan dalam Nilai Bisnis" dalam <https://www.google.com/amp/s/datakata.wordpress.com/2014/04/01/pentingnya-kepemimpinan-dalam-nilai-bisnis/amp/>, diakses 1 juni 2021

²⁰Basrowi, *Kewirausahaan...*, hal. 65

Menurut Philip Kotler dan Gery Amstrong yang diterjemahkan oleh T.Hermaya bahwa kualitas produk merupakan salah satu faktor yang paling diandalkan oleh seorang pemasar dalam memasarkan suatu produk.²¹ Oleh karena itu, kualitas produk ini perlu mendapat perhatian utama dalam perusahaan, mengingat kualitas produk merupakan salah satu sarana positoning utama pemasar. Kualitas mempunyai dampak langsung pada kinerja produk dan jasa, jadi kualitas disini berhubungan erat dengan nilai dan kepuasan pelanggan.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa faktor kualitas produk merupakan satu dari sekian banyaknya faktor terpenting dalam mengembangkan suatu usaha, yang mana kualitas produk sangat menentukan tingkat kepuasan konsumen dan juga masa depan suatu usaha.

3. Faktor Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Kualitas sumber daya manusia adalah potensi, kekuatan, atau kemampuan yang ada dalam diri manusia yang menentukan sikap dan kualitas manusia untuk dapat berprestasi dan menjadikan organisasinya tetap hidup dan berjalan. Kualitas sumber daya manusia meliputi aspek fisik dan non fisik yang menyangkut kemampuan bekerja, berpikir, dan ketrampilan. Dalam mengukur kualitas sumber daya manusia dapat

²¹Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi Sebelas*, (Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia, 2005), hal. 243

dilihat berdasarkan produktivitas, sikap dan perilaku, komunikasi, dan *relationship*.²²

Sumber daya manusia yang bermutu semakin dibutuhkan setiap perusahaan untuk mencapai sasaran perusahaan, karena semakin baik kualitas sumber daya manusia dalam sebuah perusahaan maka daya saing perusahaan tersebut akan semakin baik. Dalam hal ini Mudjiarto menjelaskan bahwa:

Indikator usaha dikatakan berkembang apabila: a) Bertambahnya jumlah tenaga kerja dalam perusahaan, terhitung dari awal pendirian usaha; b) Mempunyai tenaga kerja yang berkualitas, handal, dan bertanggung jawab; c) SDM bekerja sesuai dengan perencanaan dan target yang dibutuhkan (quality control).

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa kualitas sumber daya manusia dapat mempengaruhi pengembangan usaha. Dengan kata lain, segala potensi sumber daya yang dimiliki manusia yang dapat dimanfaatkan sebagai usaha untuk meraih pengembangan suatu usaha. Oleh sebab itu, peran sumber daya manusia pada suatu perusahaan sangat diperlukan sebagai unsur pengembangan usaha.

4. Faktor Keuangan dan Administrasi

Jangan pernah berfikir bahwa bisnis tanpa keuangan yang lancar itu bisa berhasil. Arus kas itu bagaikan aliran darah dalam tubuh. Apabila arus kas tidak mengalir, maka bisnis akan berhenti dan mati. Jadi arus keuangan sangat penting bagi kelangsungan usaha.²³

²²Mega Mirasaputri Cahyanti, et al, 'FaktorFaktoryang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Sektor Industri Pengolahan Di Kota Malang', *JIBEKA*, 11 (2017), hal. 5

²³Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami Dan Memasuki Dunia Bisnis*, (Jakarta: Erlangga, 2011), hal. 48

Laporan keuangan dan administasi yang baik merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha. Melalui laporan keuangan, dan pencatatan administrasi wirausaha dapat menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan secara akurat dan sistematis. Laporan keuangan dan administrasi yang meragukan dianggap sebagai hambatan utama dalam mengembangkan usaha. Hal ini disebabkan karena laporan keuangan dan administrasi adalah rujukan utama bagi calon investor atau pemilik sumber dana dalam memberikan pinjaman atau modal usaha.

Laporan keuangan dan administrasi yang baik bukan hanya dilakukan oleh perusahaan yang besar saja, tetapi juga harus dilakukan oleh usaha kecil dan menengah. Karena, semakin baik laporan keuangan dan administrasi maka akan semakin besar kemungkinan suatu perusahaan untuk berkembang.²⁴ Terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam mengukur keberhasilan laporan keuangan dan administasi yaitu sumber modal, bentuk modal, pembagian modal catatan administrasi, sistem evaluasi pembukuan, sistem pembayaran dan penotaan pembelian dan penjualan.

Menurut David Bang, tanpa pencatatan dan dokumentasi yang baik dan pengumpulan serta pengelompokkan data administrasi dan keuangan, maka strategi, perencanaan, dan arah perusahaan menjadi tidak berjalan sesuai harapan karena hanya dilakukan berdasarkan

²⁴Mudjiarto dan Aliaras Wahid, *Membangun Karakter Dan Kepribadian Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), hal. 148

feeling wirausaha. Kondisi ini sangat berbahaya dan akan menjadi penghalang kesuksesan wirausaha.²⁵

Berdasarkan pemahaman diatas maka dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan dan administrasi didalam sebuah usaha menjadi suatu hal yang penting yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha. Karena jika tidak ada laporan keuangan dan administrasi itu akan berpengaruh pada kemajuan usaha dan bisa mengakibatkan kerugian.

5. Faktor Organisasi

Ibarat sebuah pohon yang memiliki batang yang kokoh dan kuat, organisasi usaha itu harus terstruktur dengan baik. Organisasi usaha juga tidak statis tetapi dinamis, kreatif, dan berwawasan ke depan.²⁶ Organisasi merupakan kelompok kerja sama antara beberapa orang untuk mencapai tujuan bersama. Oleh karena itu, untuk mencapai kemajuan/pengembangan dalam menjalankan suatu kegiatan usaha yang dikelola oleh beberapa orang harus ada pembagian tugas yang jelas yang dituangkan didalam struktur organisasi. Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan-hubungan antara fungsi, bagian, atau posisi.²⁷

Kompleksitas struktur organisasi suatu usaha tergantung pada lingkup atau cakupan usaha yang akan dimasuki. Semakin kecil lingkup usaha, maka semakin sederhana pula struktur organisasinya.

Sebaliknya, semakin besar suatu usaha semakin kompleks pula struktur

²⁵ Sonny Sumarsono, *Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), hal. 50

²⁶ Hendro, *Dasar-dasar Kewirausahaan...*, hal. 49

²⁷ Wahid, *Membangun Karakter dan...*, hal. 150

organisasinya. Pada lingkup usaha kecil, organisasi usaha pada umumnya dikelola sendiri oleh pemilik usaha. Meskipun pengusaha kecil identik dengan “*owner business manager*”, jika lingkup usahanya semakin besar, maka pengelolaannya tidak bisa dikerjakan sendiri, akan tetapi harus melibatkan orang lain.²⁸Dengan kata lain, semakin besar/berkembang suatu usaha semakin besar pula tuntutan untuk memiliki struktur organisasi. Struktur organisasi sangat penting bagi pengusaha dan karyawan karena dengan keberadaan struktur organisasi dapat mempertegas pembagian tugas dan lain sebagainya.

Adapun hal-hal yang perlu diketahui dan dilaksanakan oleh karyawan dengan adanya struktur organisasi adalah: 1) jenis pekerjaan yang harus dilakukan karyawan; 2) batasan uraian tugas, wewenang, hak, dan tanggung jawab; 3) hubungan pekerjaan dengan karyawan-karyawan lain; dan 4) terjalannya hubungan yang berkeselimbangan dan kedekatan satu dengan yang lain. Hal ini selaras dengan yang disebutkan oleh Hendro²⁹, bahwa:

Struktur organisasi merupakan salah satu faktor pendukung perkembangan dan keberhasilan usaha, karena: a) Adanya jalur komunikasi antar karyawan dan atasan; b) Sistem pertanggungjawaban yang jelas; c) Penentuan varian pekerjaannya (*job description*); d) Hubungan yang jelas antar karyawan; e) Mengetahui tugas masing-masing karyawan; dan f) Menciptakan keteraturan dalam bekerja.

Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor organisasi juga sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha. Dimana faktor tersebut

²⁸Wahid, *Membangun Karakter dan...*, hal. 101

²⁹Hendro, *Dasar-dasar Kewirausahaan...*, hal. 49

merupakan faktor penting dalam menjalankan usaha, karena didalam sebuah usaha tentunya dibutuhkan struktur organisasi agar usaha dapat berjalan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Dan tentunya itu juga akan mempercepat proses pengembangan sebuah usaha.

6. Faktor Perencanaan

Usaha tanpa perencanaan berarti berjalan tanpa tujuan yang jelas. Rencana menjadi faktor penting dalam menjalankan sebuah usaha.³⁰ Perencanaan dapat didefinisikan sebagai sebuah patokan untuk mempermudah dalam mencapai tujuan. Dengan kata lain, perencanaan adalah suatu proses menentukan apa yang ingin dicapai dimasa yang akan datang.

Kesadaran yang rendah terhadap kebutuhan rencana usaha atau *bussines plan* diidentifikasi sebagai salah satu masalah yang dihadapi UKM pada masa awal berdiri. Banyak perusahaan kecil yang tidak membuat perencanaan usaha dan rencana untuk menghadapi keadaan darurat, dalam bisnis hal tersebut dapat mengantarkan usaha pada kegagalan.

Menurut Musrofi suatu usaha sangat perlu untuk mempunyai visi bagi perusahaan. Banyak sekali perusahaan kecil dan menengah yang tidak pernah tahu mengenai visi dari perusahaan yang didirikan, visi tersebut harus dibarengi dengan adanya rencana jangka panjang bagi

³⁰ Hendro, *Dasar-dasar Kewirausahaan...*, hal. 50

perusahaan.³¹ Suatu perencanaan yang dibuat tertulis dan resmi untuk menjalankan perusahaan (*business plan*) merupakan perangkat tepat untuk memegang kendali perusahaan dan menjaga agar fokus usaha perusahaan tidak menyimpang.³²

Bekerja tanpa rencana berarti berjalan tanpa tujuan yang jelas, maka perencanaan adalah faktor penting dalam sebuah usaha. Yuyun dan Kartib³³ menyebutkan bahwa:

Faktor perencanaan penting untuk pengembangan usaha jika: a) Memiliki perencanaan visi, misi, strategi jangka panjang, dan strategi jangka pendek; b) Memiliki perencanaan pemasaran; c) Memiliki perencanaan produk; dan d) Memiliki perencanaan jumlah produk yang akan dijual.

Berdasarkan hal tersebut, dapat dipahami bahwa perencanaan adalah salah satu faktor yang membimbing jalannya pengembangan usaha. Dan hal-hal yang harus diperhatikan dalam perencanaan usaha yaitu orientasi lokasi, desain tempat kerja, pengadaan bahan baku, rencana sebelum melakukan produksi. Dari beberapa hal tersebut maka dapat kita ketahui bahwa faktor perencanaan sangat berpengaruh pada pengembangan suatu usaha.

D. Kendala-kendala yang dihadapi dalam Pengembangan Usaha

Dalam melakukan sebuah usaha, masalah dan kendala akan muncul dimanapun, baik usaha kecil, menengah maupun besar. Namun apabila

³¹Muhammad Musrofi, *Kunci Sukses Berwirausaha*, (Jakarta: PT Alex Medi Komputindo, 2004), hal. 23

³²Buchori Alma, *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa Dan Umum*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hal 217

³³ Bayu, *Kewirausahaan...*, hal. 76

dapat mengelola dan mengatasinya, maka tujuan dapat tercapai. Setiap wirausahawan yang sukses pasti pernah mengalami kegagalan. Biasanya wirausahawan yang cerdas selalu bangkit dari setiap kegagalan yang dialaminya. Apabila wirausahawan tersebut berhenti mencoba lagi, maka akan gagal dalam usaha.

Kegagalan usaha sering diartikan sebagai kesulitan uang/modal saja, namun sebenarnya lebih dari sekedar aspek uang atau modal saja. Kegagalan yang sebenarnya adalah berhenti mencoba mengatasi masalah yang terjadi. Yang perlu diketahui dan ditelaah adalah semua berawal dari sebuah kelemahan.³⁴ Kendala yang umum dialami pengusaha adalah sebagai berikut:

1. Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan salah satu faktor yang sangat penting dan tidak dapat dilepaskan dari sebuah organisasi, baik institusi maupun perusahaan. SDM juga merupakan kunci yang menentukan perkembangan perusahaan. Pada hakikatnya, SDM berupa manusia yang dipekerjakan di sebuah organisasi sebagai penggerak, pemikir dan perencana untuk mencapai tujuan organisasi itu.³⁵

Sumber daya manusia juga merupakan kemampuan terpadu dari daya fikir dan daya fisik yang dimiliki individu. Pelaku dan sifatnya dilakukan oleh keturunan dan lingkungannya, sedangkan prestasi

³⁴ Hendro, *Dasar-Dasar Kewirusahaan...*, hal. 51

³⁵ Abdul Hamid, "Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM)" dalam <https://bdkbanjarmasin.kemenag.go.id/berita/pengembangan-sumber-daya-manusia-sdm>, diakses 8 Juni 2021

kerjanya di motivasi oleh keinginan untuk memenuhi kepuasannya.³⁶ Sebagian besar kegiatan bisnis memang memerlukan sumber daya manusia yang berkualitas agar dapat memanfaatkan kecanggihan teknologi yang ada serta dapat mengelola usaha dengan baik. Tetapi juga ada sebagian bisnis yang tidak terlalu menilai sumber daya manusia berdasarkan kualitasnya terkait dari kegiatan produksi yang cukup sederhana dalam pengelolaan bahan baku. Tetap saja sumber daya manusia yang berkualitas itu diperlukan demi keberlangsungan dan berkembangnya sebuah usaha.³⁷

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa didalam sebuah organisasi harus mempunyai SDM yang berkualitas, dimana SDM tersebut harus mempunyai kemampuan sesuai dengan tempat usaha tersebut. Jika SDM tersebut tidak berkualitas maka itu akan menjadi kendala dalam pengembangan usaha. Dan perusahaan juga perlu merekrut dengan ketat dalam memilih karyawan agar tujuan perusahaan bisa tercapai.

2. Modal Usaha

Modal usaha bukanlah masalah sederhana, karena menyangkut modal mental yang dimiliki pengusaha, yaitu semangat juang, keuletan, ketekunan, dan kegigihan serta sikap mental yang kuat. Modal material, yaitu kebutuhan modal dalam bentuk uang, barang atau surat berharga

³⁶ Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), hal. 224

³⁷ Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqasid Al-Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), hal. 277

yang dimiliki sebagai modal awal melaksanakan usaha. Modal pengetahuan yaitu modal agar lancar. Modal pengalaman menurut sebagian orang bahwa kunci suksesnya usaha adalah pengalaman. Jarang orang memulai usaha langsung sukses, tetapi diawali oleh pengalaman yang dimiliki. Modal keterampilan dan bakat, modal ini paling sederhana dan efektif karena dalam banyak hal yang bersifat alami.³⁸

Pada dasarnya wirausahawan juga telah menentukan strategi pembiayaan usahanya kepada sumber-sumber pembiayaan yang murah dan mudah, untuk kalangan pengusaha UMKM terutama usaha mikro dan usaha kecil pendanaan bersumber dari modal sendiri atau kekayaan pribadi. Tetapi dalam dunia usaha tidak selalu modal pribadi itu bisa terus berputar dan membantu dalam pengembangan usaha. Dalam Islam, memiliki harta dan memproduksi barang-barang yang baik adalah sah. Namun, kepemilikan harta itu bukanlah tujuan akan tetapi sarana untuk menikmati karunia Allah dan wasilah untuk mewujudkan kemaslahatan umum. Belanja dan konsumsi adalah tindakan yang mendorong masyarakat berproduksi hingga terpenuhi segala kebutuhan hidupnya. Jika tidak ada manusia yang bersedia menjadi konsumen dan jika daya beli masyarakat berkurang karena sifat kikir yang melampaui batas, maka cepat atau lambat roda produksi niscaya akan terhenti, dan

³⁸ Basrowi, *Kewirausahaan....*, hal. 62

berdampak pada terhambatnya perkembangan bangsa.³⁹ Oleh sebab itu, tak sedikit industri-industri yang membutuhkan bantuan modal dalam pengelolaan dan pengembangan usahanya. Allah telah menjadikan apa yang ada di bumi ini sebagai salah satu modal yang bisa dijadikan manusia untuk mengeksplor apa yang ada di dalamnya dan Allah memerintah umatnya untuk bekerja dan mencari rezeki dengan apa yang telah disiapkan oleh-Nya.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kendala modal usaha bukan hanya sebuah materi saja tapi lebih dari itu seperti modal pengetahuan maupun modal keuletan dan semangat yang tinggi agar terciptanya tujuan perusahaan dalam mengembangkan usahanya.

3. Kurangnya Kreatif dan Inovatif

Kreativitas dan sikap inovasi adalah cara jitu untuk keluar dari tekanan persaingan. Tanpa kreativitas dan inovasi, wirausahawan akan mudah jatuh dan cenderung untuk bertarung harga sehingga menyebabkan tingkat keuntungan akan semakin kecil.⁴⁰

Inovasi bisa diartikan seperti kecerdasan kreatif seseorang dalam mengimplementasikan sesuatu dan memberikan nilai tambah atas sumber daya yang dimiliki. Inovasi terhadap sumber daya yang dimiliki juga diperlukan termasuk sumber daya alam dan sumber daya manusia, juga ditentukan dengan berbagai macam kecanggihan teknologi yang mampu memberikan inovasi baru dan efisiensi bagi suatu industri.

³⁹ Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi...*, hal. 225

⁴⁰ Hendro, *Dasar-Dasar Kewirusahaan...*, hal. 53

Membuat suatu barang menjadi berguna berarti juga memproduksi suatu barang yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan memiliki daya jual yang tinggi. Jenis barang/jasa tersebut tentunya berdaya guna tinggi, terjangkau, bermanfaat dan menarik konsumen, sehingga penjualannya akan selalu naik dan konstan.⁴¹

Inovasi menjadi permasalahan yang kompleks yang berkaitan dengan kualitas sumber daya manusia. Inovasi tidak akan bisa diimplementasikan pada suatu barang/jasa jika sumber daya manusiannya tidak memiliki ketekunan dan kecerdasan kreatif. Hal ini menjadi salah satu permasalahan yang dihadapi oleh wirausahawan agar dapat bertahan dalam persaingan industri yang semakin ketat.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa salah satu kendala yang dihadapi dalam pengembangan usaha yaitu karena tidak kreatif dan inovasi, dimana ketika wirausahawan tidak mempunyai ide-ide untuk terus kreatif dan berinovasi seperti tidak mencoba menciptakan produk baru, atau menambah variasi dalam produknya. Itu akan menghambat pengembangan usaha, karena konsumen pasti akan merasakan bosan dengan produk yang itu-itu saja, sehingga usaha yang dirintis tidak berkembang.

⁴¹ Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi...*, hal. 125

E. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung data dan menjadi salah satu sumber referensi diperlukan data terkait dengan penelitian sebelumnya. Maka dari itu dibawah ini dipaparkan data terkait penelitian sebelumnya yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan.

1. Artikel jurnal yang ditulis oleh Ananda dan Susilowati pada tahun 2017⁴² yang bertujuan untuk mengetahui pengembangan UMKM berbasis industri kreatif dengan melihat kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang di sektor kuliner, kerajinan, fashion, musik dan permainan interaktif di Kota Malang, serta untuk menentukan strategi dan strategi utama untuk pengembangan UMKM berbasis industri kreatif di sektor kuliner, kerajinan, fashion, musik dan permainan interaktif di Kota Malang. Dengan menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Dalam jurnal tersebut menjelaskan bahwa Kota Malang sudah memiliki banyak potensi di 15 sektor industri kreatif, dari semua sektor tersebut tiap sektor memiliki kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang berbeda. Selain itu, banyak permasalahan di tiap sektor seperti permasalahan Sumber Daya Manusia (SDM) seperti pada sektor kuliner, kerajinan, fashion, dan permainan interaktif. Pada faktor Kelembagaan, seperti pada sektor kuliner, musik, pada faktor Infrastruktur dan teknologi seperti pada sektor kerajinan, permainan interaktif. Dan faktor pemasaran seperti sektor

⁴² Dwi Susilowati, Amin Dwi Ananda, 'Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif Di Kota Malang', *Ilmu Ekonomi*, 10 (2017).

kuliner, kerajinan, fashion, musik maka perlu adanya sinergi untuk bekerjasama antara semua sektor industri kreatif baik dengan pemerintah maupun dengan swasta. Hasilnya kuliner berada pada kuadran I, kerajinan pada kuadran I, fashion pada kuadran I, musik pada kuadran 4 dan game pada kuadran 3.

Persamaan yang ada pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ananda dan Susilowati dengan penelitian ini yaitu terletak pada lingkup penelitian yang sama, dimana sama sama meneliti tentang pengembangan usaha. Sedangkan untuk perbedaannya yaitu penggunaan metode pengumpulan data yaitu dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Sedangkan pada penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi.

2. Artikel jurnal yang ditulis oleh Pandhi pada tahun 2018⁴³ yang bertujuan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan (kondisi internal), serta peluang dan ancaman (kondisi eksternal) terhadap pengembangan usaha Rumah Makan Bayu Berkah Bahari dan memformulasikan langkah yang tepat untuk pengembangan usaha dalam rangka peningkatan pendapatan Rumah Makan Bayu Berkah Bahari di Depok. Dengan menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif analisis SWOT. Dalam jurnal tersebut menjelaskan bahwa faktor kekuatan dan faktor peluang berpengaruh

⁴³ Risti Pandhi, 'Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Etika Bisnis Islam', *Ekonomi Islam*, 10 (2018).

besar dan menyeluruh terhadap perkembangan usaha Rumah Makan dan faktor kelemahan dan faktor ancaman tidak berpengaruh secara menyeluruh terhadap perkembangan usaha Rumah Makan. Dengan hasil diagram analisis SWOT berada di titik koordinat I yaitu 0,63 : 0,44 yang artinya langkah yang harus dilakukan menggunakan Growth Oriented Strategy. Oleh karena itu, langkah strategis perusahaan adalah dengan mengkonsep sedekah, menambah permodalan, penentuan lokasi yang strategis menambah varian produk makanan, dan mengikuti acara seminar pelatihan wirausaha.

Persamaan yang ada pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Pandhi dengan penelitian ini yaitu terletak pada lingkup penelitian yang sama, dimana sama sama meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha. Sedangkan perbedaannya yaitu pendekatan penelitian yaitu dengan menggunakan analisis SWOT. Sedangkan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian deskriptif.

3. Artikel jurnal yang ditulis oleh Subaktillah et al., pada tahun 2018⁴⁴ yang bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perkembangan usaha tebu merah. Dengan menggunakan metode penelitian evaluasi faktor internal (IFE) dan evaluasi faktor eksternal (EFE). Dalam jurnal tersebut menjelaskan bahwa keluaran skor dari matriks IFE dan EFE semuanya

⁴⁴ Yani Subaktillah and others, 'Analisis SWOT: Faktor Internal Dan Eksternal Pada Pengembangan... Jurnal Agroteknologi, Vol. 12 No. 02 (2018)', 12.02 (2018).

dikategorikan dengan skor total 2,812 untuk faktor internal dan 3,0315 untuk faktor eksternal. Kedua skor tersebut berada diatas 2,5 yang berarti posisi internal cukup kuat. Sehingga memiliki kemampuan diatas rata-rata untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang untuk mengantisipasi kelemahan dan anacaman internal.

Persamaan yang ada pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Subaktillah et al., dengan penelitian ini yaitu terletak pada lingkup penelitian yang sama, dimana sama sama meneliti tentang pengembangan usaha. Sedangkan perbedaannya yaitu pada pada analisis data yaitu menggunakan analisis IFE dan EFE. Sedangkan dalam penelitian ini menggunakan analisis data berupa reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

4. Artikel jurnal yang ditulis oleh Al Falih et al., pada tahun 2019⁴⁵ yang bertujuan untuk mengetahui pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha yang diterapkan pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa. Dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Dalam jurnalnya tersebut menjelaskan bahwa perilaku pengelolaan keuangan yang diterapkan pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa masih sederhana dengan dilihat dari cara pencatatan keuangan yang tidak memenuhi standar, sedangkan dalam mengembangkan peluang usaha terdapat kekuatan dan peluang UMKM yang cukup besar. Hal tersebut dapat dilihat dari analisis faktor IFAS dan EFAS yang diperoleh

⁴⁵ Muhammad Sabiq Hilal Al Falih, 'Pengelolaan Keuangan Dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa)', *Manajemen Dan Bisnis*, 2 (2019).

melalui analisis SWOT, dengan hasil poin peluang sebesar 0,80; ancaman 1,20; kekuatan 1,60; dan kelemahan 1,10. Posisi UMKM dalam diagram kesopanan menempati posisi kuadran IV yaitu diversifikasi menjadi strategi yang harus dilakukan adalah menjaga kepuasan pelanggan atau customer, dengan meningkatkan pelayanan, kualitas, promosi dan inovasi, meningkatkan kualitas produk agar dapat bersaing dengan madu lainnya.

Persamaan yang ada pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Al Falih et al., dengan penelitian ini yaitu terletak pada lingkup penelitian yang sama, dimana sama sama meneliti tentang pengembangan usaha. Sedangkan untuk perbedaannya yaitu pada metode pengumpulan data yaitu berupa wawancara semi terstruktur. Sedangkan dalam penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data wawancara yang tak berstruktur.

5. Skripsi yang ditulis oleh Hasan pada tahun 2020⁴⁶ yang bertujuan untuk mengetahui cara mengembangkan usaha gula merah berbasis ekonomi kreatif di Kecamatan Latimojong Kabupaten Luwu. Hal tersebut didasari oleh banyaknya pohon aren yang bertebaran, namun sangat sedikit masyarakat yang menekuni profesi tersebut secara terus menerus dan berkesinambungan sehingga pohon aren yang tumbuh seakan-akan tidak membawa manfaat. Selain itu mind-set masyarakat tentang kewirausahaan membuat masyarakat Desa Boneposi menjadi

⁴⁶ Hasrul Hasan, 'Pengembangan Usaha Gula Merah Berbasis Ekonomi Kreatif Di Kecamatan Latimojong Kabupaten Luwu', 2020.

kurang bersemangat dalam menekuni usaha tersebut secara terus menerus melainkan hanya usaha sampingan saja. Dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Dalam skripsi tersebut menjelaskan bahwa cara untuk mengembangkan usaha gula merah berbasis ekonomi kreatif yang ada di Kecamatan Latimojong Kabupaten Lawu yaitu dengan mengubah bentuk/wujud gula merah dari yang sebelumnya berbentuk balok menjadi bentuk bubuk. Dimana hal tersebut akan berpotensi besar untuk membuka peluang usaha yang menjanjikan keuntungan jika dapat dikelola dengan terus menerus dan secara profesional. Hal tersebut sejalan dengan karakter masyarakat pada umumnya yang selalu ingin mengerjakan sesuatu secara instan tanpa repot mengiris lagi gula merah hingga halus jika ingin digunakan. Selain itu, pengembangan kemasan gula merah yang dulunya dari daun kemudian diubah menjadi kemasan plastik agar lebih tahan lama, lebih praktis dan bisa dibawa kemana saja dengan mudah serta lebih ekonomis. Pengembangan usaha gula merah dalam hal ini bentuk dan kemasannya merupakan sebuah terobosan baru yang dapat membuka wawasan masyarakat khususnya pelaku usaha gula merah untuk meningkatkan pendapatannya dimasa mendatang.

Persamaan yang ada pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Hasrul Hasan dengan penelitian ini yaitu terletak pada lingkup penelitian yang sama, dimana sama sama meneliti tentang pengembangan usaha, sedangkan perbedaannya yaitu pada tujuan

penelitian, dimana pada penelitian Hasrul Hasan bertujuan untuk mengetahui cara mengembangkan usaha, sedangkan pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha.

Dari penelitian yang sudah dilakukan para peneliti terdahulu sebelumnya, penulis menilai bahwa judul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Konveksi Assyifa Hijab”, belum pernah diteliti.

F. Kerangka Berfikir

Untuk mengetahui apa yang akan dibahas, diperlukan kerangka berfikir yang menjadi landasan dalam penelitian yang bertujuan untuk mengembangkan dan menguji kebenaran suatu penelitian berdasarkan studi pustaka dan hasil penelitian terdahulu. Dengan demikian kerangka berfikir sebagai berikut:

Gambar 2.1

